

笑顔を生み出す営業職

# ある日の営業の一日

9:00

事務所



## 出社

- 準備: 今日の訪問予定や営業ツールなど確認する。
- 朝礼: 営業活動の進捗報告(前日までの売上高等)  
: その他伝達事項 など



# ある日の営業の一日

9:10

事務所



## 始業

- 電話にて 本日訪問予定の利用者へ最終確認を連絡。
- ケアマネジャーから、新規ご利用者ご紹介の連絡が入る。  
直接ご利用者宛に日時調整の連絡し、  
本日訪問となる。
- 訪問予定先の商品を車に積み込む。



10:00

利用者宅



## レンタル料金の集金 (既存レンタル利用者様)

- 車いす月額500単位(500円)の今月分集金
- 集金だけでなく、商品のメンテナンスや、現状の利用者との適合状況も確認する。  
必要があれば、別の商品への交換を提案するのも大切です。
- 原則、レンタル料金は口座引落手続きを依頼。



10:30

利用者宅



## 利用者宅での相談業務

- 本日もご紹介を受けた新規のご利用者宅へ訪問し、お聞きしたご本人・ご家族の要望と、ケアマネジャーからの情報をもとに必要なサービスをご提案する。



11:30

居宅介護支援事業所



## ケアマネジャーへの営業活動①

- 先日、ご紹介いただいた利用者様の進捗報告
- 新商品の紹介・提案
- **新規利用者のご紹介を受ける**

月末退院予定の為、退院日までに電動ベッドが必要。

その他必要な福祉用具・住宅改修はお任せしたいとのこと。

入院中の病院へ後日、ケアマネジャーと同行訪問し、提案予定。

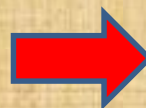
11:50

電話



## ケアマネジャーからの電話

- 担当している利用者様の介護度が軽度になり、単位数オーバーになりそうのため、単位数の少ない(安価)車いすに交換を依頼される



# ある日の営業の一日

12:00

昼食



## 昼食

- アポイントの合間で昼休憩をとるため、休憩中もケアマネジャーから電話で相談を受けることもあります。





13:00

居宅介護支援事業所



## ケアマネジャーへの営業活動②

- 既存レンタル利用者の状況報告

福祉用具以外の留意点等も報告し、利用者様の生活を快適に。

- 新規レンタル利用者の依頼を受ける。

現状のお困りごとや、その優先順位などの状況を細かく聞きだし、初回訪問日の提案内容を確認する。

14:00

利用者宅



## 電動車いすの試乗

- ケアマネジャーと在ケアスタッフと利用者様宅で現地集合し、電動車いすの試乗に立ち会う。
- ご本人はレンタルすることを強く希望されたが、安全が担保できないため、ケアマネジャーと一緒に説得し、別の方法を提案する。
- ★ 高単価商品の為、営業としてはレンタル利用をしていただきたいが、状況をしっかり確認し、専門家としてご利用を断ることも大切です。



15:00

利用者宅



## 電動ベッド納品・契約・説明

- 在宅ケアスタッフと現地集合して  
ベッド納品・使い方の説明
- 集合住宅の4階（エレベーターなし）  
の利用者宅。
- 営業、在宅ケアスタッフが契約・集金・口座振替・使用説明する。  
分業化により、在宅ケアスタッフでも基本的に納品・契約関係が  
完結できる体制にしています。（福祉用具専門相談員 有資格者）



16:00

利用者宅



## 住宅改修のご提案

- 浴室の手すり・居室から廊下への手すり取り付け希望から相談。
- 既存手すりで対応が可能か生活動線を確認しながらその他の**潜在的な危険因子**も確認しながら提案する。



17:00

利用者宅



## 歩行器の納品・契約

- 歩行器のレンタル希望利用者へ  
実物を2台お持ちして  
ご相談・適合状況や安全性を  
実際に確認する。
- カタログ上では、判断しにくい点  
も確認できるので、  
現物持参の適合確認は  
非常に大切です。



# ある日の営業の一日

18:00

事務所



## 帰社

### 事務処理の例

- 共通 : 本日集金した現金の入金処理。
- レンタル : 契約書類や依頼書の処理。
- 販売 : 福祉用具購入の申請書作成。
- 住宅改修 : 提案した工事見積書の作成。  
: 受注した工事の役所提出用書類作成。



### 明日以降の準備

- 訪問先へのアポイントや営業活動の計画。

勉強会も随時開催しています。



- 社内の理学療法士が、車椅子のフィッティング研修風景
- **理学療法士** (リハビリの先生) が介護ショップに在籍しているのは非常にまれである。
- それぞれ納得いくまで体感・勉強します。日々の勉強が、提案力向上の絶対条件になる為、全員真剣です。

